

**Die folgenden Hürden muss ich bei meinem
Außenauftritt (Webseite, Flyer, Verkaufsgespräch) überwinden.**

Hilfsfrage: Wo steht mein Kunde?

1. Hürde: Problem-Angst = Habe ich das Problem richtig eingegrenzt?

- Woher weiß ich, dass ich mein Problem richtig eingegrenzt habe?
Wie finde ich den richtigen Spezialisten?
- Wie kann ich ihm überhaupt vertrauen?
- Weshalb sollte ich ihm vertrauen?

2. Hürde: Markt-Angst = Finde ich am Markt den richtigen Anbieter?

- Was gibt es für Lösungsalternativen?
- Wer kann mir helfen?
- Hilfe, es gibt ja viel zu viele Alternativen! Wie soll ich da die richtige finden?
- Wer nimmt mein Anliegen wirklich ernst?
- Wie finde ich heraus, dass jemand ehrlich zu mir ist?
- Will nicht jeder nur sein Produkt verkaufen?

3. Hürde: Transaktions-Angst = Ich habe Angst, die Transaktion Geld gegen Leistung einzugehen, weil ich Angst habe, beschummelt zu werden

- Was genau unterscheidet diese Agenturen?
- Woran erkenne ich die Qualität?
- Wie ermittle ich das Know-How?
- Wie stelle ich fest, ob der Preis angemessen ist?

- Muss ich über Rabatte verhandeln?
- Welchen Nutzen bieten mir die Anbieter?
- Wie kann ich die Angebote miteinander vergleichen?
- Was ist mit den Folgekosten?
- Wie soll ich herausfinden, was mich die Sache kostet, wenn schon die so genannten Experten keinen Festpreis nennen wollen?
- Wie kann ich sicherstellen, dass es funktioniert? Ich kann die Leistung ja nicht umtauschen. Und wenn der Anbieter Fehler macht oder langsam arbeitet, muss ich noch mehr Stunden bezahlen.
- Welcher Anbieter ist also in meinem Fall der Richtige?